



合作共赢——“圣光医药战略联盟”

本报记者 王平 何云霞 通讯员 包方涛 樊真真

9月6日上午,圣光“八五一五战略工程”高峰论坛暨合作项目签约仪式在平顶山市郏县会议中心(三馆)举行。会议特邀河南省食品药品监督管理局副局长王毅等

有关省市领导到现场指导。会上,圣光董事长周运杰、集团副总裁时进对“圣光医药战略联盟”进行了深入解读,并现场与20家战略合作伙伴签订了合同。

联盟简介

“圣光医药战略联盟”是为保障基层药品供应、实现流通管理改革目标而组建的药品交易与配送平台,是一个以圣光医药物流有限公司为核心,联合全省108个县(市)的医药流通单位,采取统一采购、统一价格、统一配送、统一结算的自愿组合、资源共享、共同发展的医药商业流通联盟组织。

联盟宗旨是“合作、创新、和谐、共赢”。通过战略联盟,战略联盟单位塑造统一的对外形象,提升各县(市)医药商业单位的管理水平、资金偿付能力、仓储运输能力、客户维护能力等,建立规范的服务流程与标准,达到下游市场终端资源、上游医药工业资源和市场营销人才资源的全面整合。

形成背景

在2008年以前,基层物流普遍存在覆盖面小、服务针对性差、供应价格高等诸多问题;基层医疗配送服务商业机构与上游基本药物生产商对接环节不太顺畅。

而随着基本药物制度的推行,基层市场迫切需要一个覆盖面广、服务能力强、成本低、效率高的配送网络体系。战略联盟思路就是在这样的市场因素和政策因素共同影响下应运而生的。



圣光董事长周运杰及省市领导认真聆听嘉宾发言



参会的媒体

服务宗旨

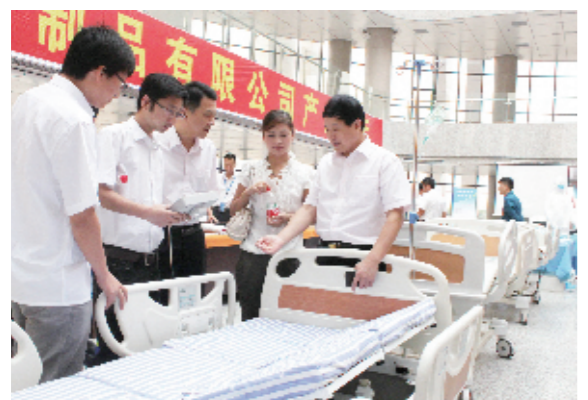
“圣光医药战略联盟”的最终目标是厂家欢迎、政府鼓励、商家获利、百姓受益。具体如下:
合作:最扁平的药品配送模型,联合上游工业,对终端传导最有效和最低成本的药品服务,完美整合品种、客户、资金、信息、管理等必需资源;

创新:模式创新,迎接和引导流通领域的变革与发展;
和谐:尊重规律、科学发展、协商一致、和谐相处,对现有资源进行最有效的整合;
共赢:兼顾多方利益,创造更多价值。

运作模式

“圣光医药战略联盟”旨在为下游市场终端资源、上游医药工业资源和市场营销人才资源搭建一个桥梁,实现资源的全面整合。
对于上游医药工业资源,圣光医药战略联盟单位采取统一采购、统一结算的方式运作,使得上游医药工业资源在货源、销售量、净利润方面得到了极大地提升。更重要的是,在统一采购以后,生产厂家可以将更多的精力放在新品研发等方面,有利于提高品种数量及质量。
对县级医药公司而言,加入战略联盟后,由于整个联盟单位将实行统一的销售价格、统一采购、统一标准化服

务,统一资金支持与信用结算,县级医药公司不仅享受到圣光与厂家签订的一级代理协议中的所有优惠政策和支持,还会获得圣光的资金支持,统一进行信息系统学习与培训,以及对外形象宣传与文化理念传播服务,有利于提升公司管理能力和盈利水平。
对于政府和老百姓,圣光医药战略联盟单位从厂家直接进货,减少药品的流通环节,保证药品进货渠道的合法性,达到净化药品市场、规范市场竞争的目的,那些无证经营、违法经营、不正当竞争的企业将会逐步退出市场,真正让老百姓买到质量好、价格低、渠道正规的药品,协助政府以及药品监管部门规范药品市场。



客户咨询



客户咨询



圣光董事长周运杰为来宾解读“八五一五战略工程”

“八五一五战略工程”高峰论坛暨合作项目签约

中国·郏县
2013·09



商业渠道整合模式

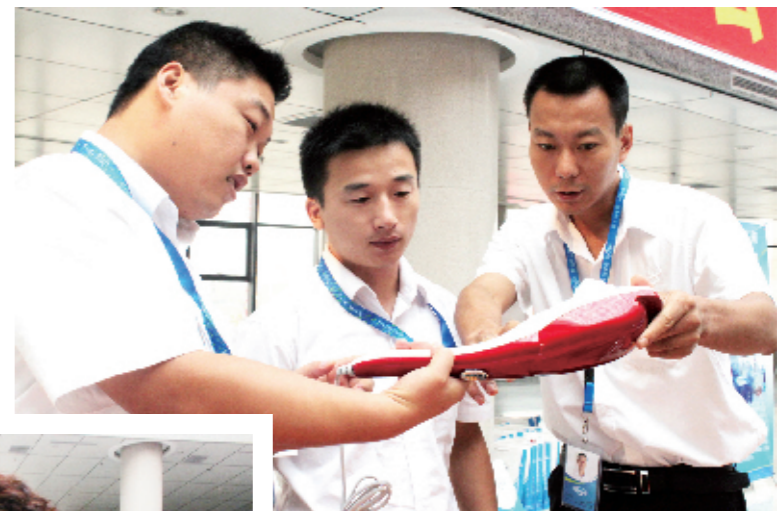
首先是成立股份制公司,吸收本区域内的其他县级医药公司入股,形成以资本为纽带的利益共同体,打造覆盖面广、配送效率高的基层终端网络(康德现象)。然后对公司进行资源整合,输入圣光先进的理念和管理模式,使其在短时间内发生翻天覆地的变化。例如经过整合后出现的“康德现象”:开封康德公司渠道覆盖开封全境,配送102个乡镇卫生院,仅输注产品年销售

额就达到1400万元。最后实现政府(市场更加规范,税收增加)、百姓(药价下降)、职工(收入增加)、企业(发展壮大)、股东(回报增加)的多方受益,最终使其影响力、凝聚力、向心力不断增强,使战略联盟的网络渠道迅速扩大。
目前,联盟成员已遍布河南18个省辖市,有8个子公司(物流中心)。

未来规划

一是继续加大省内并购扩张力度:依托“圣光医药战略联盟”这一平台,到2015年在河南省内建立36家股份制医药公司,打造河南省最健全的终端网络渠道。
二是“圣光医药战略联盟”将向省外扩张:在省外选择志同道合的医药(器械)公司进行股份制合作,依托省级公司,引入资本力量,对市级、县级公司进行控股和交叉持股,编织全国销售网络。
三是为圣光“八五一五战略工程”打造坚实的销售网络渠道。“八五一五战略工程”是圣光的发展战略规划,

即依托孵化园用8年的时间,着力于五大产业板块(医疗器械、医药物流、中草药、模塑、胶粘),预计投资合计1000亿元,到2020年,实现销售5000亿元的目标。



客户咨询



客户咨询



产品展示